

BRASIL E HOLANDA: RELAÇÕES COMERCIAIS, DIFERENÇAS CULTURAIS E PERFIS DE NEGOCIADORES

Gustavo Silvano Fagundes¹
Luciane Gobbo Brandão²

RESUMO

O conhecimento sobre as diferenças culturais presentes entre os países é essencial para quem está inserido no comércio internacional, pois quando estuda-se todos os fatores culturais do país em qual se faz algum acordo, deixa o negociador muito mais preparado para qualquer surpresa no momento da negociação. A busca pelo contato de um mercado desconhecido e aquisição do conhecimento da cultura local, poderá ser uma ferramenta de destaque no momento em que se negocia. O Brasil e a Holanda são países com uma variada cultura e costumes e apresentam características específicas que são importantes de serem estudadas para o mantimento da boa relação entre as partes. O presente trabalho tem o objetivo geral apresentar a relação comercial existente entre Brasil e Holanda destacando os aspectos culturais e os perfis de negociação, para alcançar o objetivo geral definiu-se como objetivos específicos destacar os fatores de diversidade cultural entre Brasil e Holanda; identificar os principais produtos comercializados entre os países; descrever o perfil de negociador holandês e brasileiro e a importância da cultura nas negociações. A pesquisa apresenta aspectos socioeconômicos, comercial, cultural, o perfil do negociador de cada país, além dos principais produtos comercializados entre ambos dando ênfase nos municípios brasileiros que negociam com o país europeu. A metodologia utilizada para a realização desta pesquisa foi qualitativa, bibliográfica com caráter descritiva. Através do estudo, foi constatado que o intercâmbio cultural no âmbito do comércio internacional é algo que deve ser criteriosamente levado em conta nos negócios, além de demonstrar a diferença da sociedade e do ambiente em que brasileiros e holandeses estão inseridos, com base nos costumes, questão de gênero e os ideais que culturalmente estão ligados a cada país.

Palavras-chave: Diferenças Culturais. Holanda. Relações Comerciais

¹ Acadêmicos do Curso de Comercio Exterior, UNIVALI – Campus ITAJAÍ. gugafagundes@hotmail.com

² Professor (a) do Curso de Comercio Exterior – Campus ITAJAÍ, UNIVALI lugobbo@univali.br